

## DER EXPERTE ANTWORRET



Hubert Berger  
Kanzlei Lanthaler +  
Berger + Bordato +  
Partner

## Einkünfte aus Verwaltung

**Ich bin in Pension und möchte die Kondominiumsverwaltung in meiner Wohnanlage nun übernehmen. Ich wohne dort selbst auch und meines Wissens nach ist dies zulässig. In welcher Form kann ich vom Kondominium eine Entschädigung für diese Tätigkeit erhalten? Muss ich diese versteuern?**

Wenn Sie die Tätigkeit als Kondominiumsverwalter nicht nachhaltig ausüben (einzelne Handlungen und nicht im Rahmen einer organisierten Tätigkeit), gilt dies gemäß dem Artikel 67 Abs. 1 Bst. I) als gelegentliche selbstständige Tätigkeit und erfordert keine Eröffnung einer Mehrwertsteuerposition. Die Verwaltung des Kondominiums, in dem man selbst wohnt, wird in der Praxis grundsätzlich als gelegentliche Tätigkeit angesehen und stellt keine gewerbliche Tätigkeit dar. Wenn das Jahreseinkommen aus dieser Tätigkeit zudem jährlich 5000 Euro nicht übersteigt, sind Sie von der Sozialversicherungspflicht befreit. Für Ihre Leistung können Sie eine Quittung (Honorarnote) ohne Mehrwertsteuer ausstellen. Die Leistungen unterliegen einem Steuereinbehalt von 20 Prozent, der vom Kondominium einbehalten und mittels Vordruck F24 einbezahlt wird. Das Einkommen aus der gelegentlichen Tätigkeit ist nicht steuerbefreit. Es muss in der Steuererklärung im Abschnitt RL (Vordruck Redditi) erklärt werden und unterliegt der ordentlichen Besteuerung. Die vom Kondominium vorgenommenen Steuereinbehalte stellen für Sie ein Steuerguthaben dar und können in der Steuererklärung angerechnet werden.

\*\*\*

Falls Sie Steuerfragen haben, dann schicken Sie diese an die „WIKU“-Redaktion ([dolomiten.wirtschaft@athesia.it](mailto:dolomiten.wirtschaft@athesia.it)).

# Floskeln der Finanzberatung richtig deuten

**VERBRAUCHER:** Anleger sollten nicht alle Tipps für bare Münze nehmen



Hinter mancher Formulierung steckt etwas anderes, als es erst den Anschein hat.

dpa-tmn/Monique Wüstenhagen

Egal ob auf dem Markt, im Krankenhaus oder bei der Versicherung – in jeder Branche herrscht ein eigener Ton. Auch im Finanzvertrieb wird eine spezielle Sprache gesprochen. Manche Floskeln und Begriffe sollten Verbraucher aber besser verstehen, sonst kann es am Ende teuer werden. Denn Berater nutzen das Unwissen mitunter aus. 4 Aussagen und was sie bedeuten:

„**Investieren statt sparen**“: Keine Frage, auch die Finanzbranche muss mit der Zeit gehen. Deshalb ändert sich die Kundenansprache immer wieder mal. Derzeit im Trend: Sparen war gestern, heute wird investiert. „Damit wird suggeriert, dass der Kunde heute aktive Entscheidungen trifft“, sagt Verbraucherschützerin Annabel Oelmann. Vom Grundsatz ist das auch gar nicht so schlecht. Denn die Zinsen sind nach wie vor so niedrig, dass mit Zinsprodukten kaum Gewinne möglich sind. Aber nicht jeder, der einen Fonds kauft, wird gleich zu einem versierten Investor. „Das muss man auch gar nicht“, sagt Oelmann. Es reicht aus, wenn man sich dem Thema Geldanlage öffnet und anfängt, sich damit zu beschäftigen. „Wichtig ist immer, dass Sie verstehen, was Sie kaufen und auch wissen, welche Risiken damit verbunden sind.“

„**Das ist eine Geldanlage, um Werte zu sichern**“: Sicherheit ist vielen Anlegern wichtig. „Anbieter versuchen mitunter, die Risiken, die in fast jeder Geldanlage stecken, zu verschleiern“,

erklärt Verbraucherschützer Wolf Brandes. Dazu greifen sie tief in ihre Trickkiste. „Solche Formulierungen sind nichts weiter als Sprechblasen“, sagt der Experte. „Das sagt nichts über die Art der Geldanlage aus.“ Auch Begriffe wie „solide“ oder „Sachwert“ fallen in diesem Zusammenhang immer wieder. „Dass bei manchen Geldanlagen aber auch ein Totalverlust des eingesetzten Kapitals droht, wird mit solchen Aussagen verschleiern“, erklärt Brandes. Anleger sollten daher bei besonders blumigen Formulierungen eher stutzig werden. „Am besten ist es, Sie holen eine zweite Meinung ein.“

„**Das würde auch meine Oma kaufen**“: Dieser Satz fällt laut Oelmann regelmäßig in Beratungsgesprächen. „Damit wird dem Kunden nicht nur Sicherheit suggeriert.“ Schließlich würde man seiner Oma ja nichts verkaufen, was nicht sicher wäre. Die Aussage suggeriert auch, dass ein Produkt einfach ist. Denn bei einem komplizierten Finanzprodukt würde die Großmutter sicher nicht zuschlagen. Doch: „Nur weil ein Produkt für den einen Kunden gut ist, heißt das nicht, dass das auch für Sie gilt“, sagt Oelmann. Schließlich können die eigenen Bedürfnisse ganz andere sein, als die der Oma des Finanzberaters. „Es hilft also nichts“, sagt Oelmann. „Sie müssen sich selber mit der Geldanlage befassen und sich die Frage stellen, ob das das Produkt ist, was Sie wollen.“

„**Strecken Sie ihre Geldanlage zeitlich**“: Wer einen größeren Betrag anlegen möchte, bekommt mitunter den Tipp, nicht alles auf einmal anzulegen. Besser sei es, das Geld über einen gewissen Zeitraum in Teilbeträgen zu investieren und den sogenannten Cost Average Effekt zu nutzen. Die Idee dahinter: Wer auch mal Kursrückgänge zum Kauf nutzt, bekommt die Anlage unterm Strich zu einem besseren Durchschnittskurs.

„Das ist ein weit verbreiteter Unsinn“, sagt Dirk Ulbricht vom Institut für Finanzdienstleistungen in Hamburg. „Es ist empirisch belegt, dass das zeitlich gestreute Investieren beim Vermögensaufbau keine wesentlichen Vorteile gegenüber der Einmalanlage bringt.“ Langfristig orientierte Anleger sollten besser gleich anlegen, sagt der Volkswirtschaftler.

Die Erklärung klingt einleuchtend: Zwar lässt sich der Durchschnittskurs einer Aktie oder eines Fonds tatsächlich senken. Allerdings entgeht dem Käufer immer auch ein Teil seiner Rendite, wenn er nur einen Teil seines Geldes investiert. Wer früher einsteigt, kann auch früher von steigenden Kursen profitieren. Kaufkosten machen diese Art der Investition zudem teurer. Und: Es ist nicht garantiert, dass der Kurs im beabsichtigten Zeitraum auch tatsächlich fällt und man günstig nachkaufen kann. Der Kurs kann ja auch steigen, der Nachkauf dann also teurer werden.

© Alle Rechte vorbehalten